



'De grootste uitdaging van de PPWR zit niet in de verpakking'

De Packaging & Packaging Waste Regulation (PPWR) komt voor veel bedrijven nog langzaam dichterbij. Schommelende grondstofprijzen spelen ondertussen al elke dag mee in beslissingen over verpakkingen. Voor Carlo Kes, Accountmanager bij KIVO Plastic Verpakkingen, producent van duurzame PE-verpakkingen, komen die twee werelden samen in gesprekken met klanten: de druk van vandaag én de eisen van morgen.

Volgens Carlo wordt de impact van de komende wetgeving nog altijd onderschat.

"Veel mensen zeggen: 2030 is nog drieënhalf jaar weg. Maar in onze wereld is dat morgen. Een verpakking aanpassen is geen beslissing die je van-

daag neemt en morgen uitvoert."

Volgens Kes vergeten veel organisaties hoeveel tijd nodig is voor materiaaltesten, receptuurontwikkeling, validaties, goedkeuringstrajecten en lijnoptimalisaties.

"Voordat een nieuwe verpakking daadwerkelijk op de markt ligt, zijn vaak meerdere afdelingen betrokken. Inkoop, marketing, kwaliteit, operations, duurzaamheid. Eén jaar is dan zo voorbij."

De grootste uitdaging zit vaak niet in de techniek

Wanneer gevraagd wordt welke veranderingen hij sinds de komst van de PPWR ziet, noemt Carlo niet direct techniek of wetgeving.

"De grootste uitdaging zit vaak binnen organisaties zelf."

Volgens hem hebben verschillende afdelingen vaak uiteenlopende doelstellingen. Inkoopers sturen op kosten, marketing op uitstraling en merkbeleving, terwijl duurzaamheidsmanagers bezig zijn met toekomstige wetgeving en circulariteit. "Die belangen hoeven elkaar niet te bijten, maar in de praktijk gebeurt dat nog regelmatig."

Hij noemt een voorbeeld uit de praktijk.

"Ik sprak onlangs een bedrijf dat verpakkingen levert aan een supermarktketen. Zij werkten eerst met een PET/PE-laminaat, maakten daarna de stap naar een volledig recyclebare PE-oplossing, maar zijn vervolgens weer teruggeslagen naar PET/PE omdat die verpakking visueel aantrekkelijker werd gevonden. Terwijl PET/PE dus niet recyclebaar is én de verpakking ook nog eens duurder wordt. Dat zijn momenten waarop ik me afvraag of we nog altijd de juiste afwegingen maken."

Volgens Carlo laat dit zien dat circulariteit nog lang niet overal een vanzelfsprekend onderdeel is van product-ontwikkeling.

De markt beweegt vaak op economische prikkels

Hoewel duurzaamheid steeds vaker op de agenda staat, ziet Carlo dat economische factoren nog altijd een dominante rol spelen. "Een kleine groep bedrijven is intrinsiek gemotiveerd om te verduurzamen. Voor een groot deel van de markt blijft de businesscase doorslaggevend."

Dat werd volgens hem zichtbaar toen de prijzen van virgin grondstoffen daalden. "Toen virgin materiaal goedkoper werd dan recyclaat, zagen we veel bedrijven terugschakelen. Op het moment dat de markt weer verandert, ontstaat opnieuw interesse in recyclaat. Dat laat zien hoe afhankelijk keuzes soms nog zijn van de grondstofprijzen."

Volgens Carlo maakt dit stabiele en sturende wetgeving juist belangrijk. "Bedrijven moeten weten waar ze aan toe zijn. Investerings in circulariteit vragen langetermijnzekerheid."

De strijd om hoogwaardige recyclaten wordt groter

Een andere ontwikkeling die Carlo ziet, is de toenemende druk op de beschikbaarheid van hoogwaardige post-consumer recyclaten.

"De vijver waaruit hoogwaardige PCR afkomstig is, wordt niet groter. Tegelijkertijd zal de vraag vanuit vrijwel alle sectoren stijgen zodra de PPWR nadert."

Voor veel toepassingen zijn hoogwaardige recyclaten noodzakelijk om aan technische eisen te voldoen. Daardoor verwacht Carlo dat de prijsdruk de komende jaren verder zal toenemen.

"Ik verwacht dat hoogwaardige PCR op termijn structureel duurder wordt dan virgin materiaal. Dat klinkt misschien negatief, maar het kan ook een noodzakelijke stimulans zijn voor nieuwe investeringen in recyclingcapaciteit."

Volgens hem heeft Europa die capaciteit hard nodig om de doelstellingen van de PPWR daadwerkelijk te realiseren.

Samenwerking bepaalt of 2030 haalbaar wordt

Naast de PPWR wijst Carlo ook op de naderende PFAS-beperkingen voor voedselcontactverpakkingen. Volgens hem laat dit zien hoe snel het speelveld verandert. "De hoeveelheid wetgeving die op bedrijven afkomt, neemt toe. Dat vraagt om voorbereiding, maar vooral om samenwerking in de keten."

Daar ziet hij ook een belangrijke rol voor initiatieven zoals Circular Plastics Alliance. "Geen enkele partij kan deze transitie alleen realiseren. Producenten, merkeigenaren, retailers, recyclers en beleidsmakers hebben elkaar nodig."

Zijn boodschap aan bedrijven is daarom helder. "Wacht niet tot 2028 of 2029 om na te denken over 2030. Dan ben je simpelweg te laat. De organisaties die vandaag beginnen met testen, optimaliseren en samenwerken, zijn straks degenen die klaar zijn voor de toekomst."





'The biggest PPWR challenge is not the packaging itself'

The Packaging & Packaging Waste Regulation (PPWR) may still seem some distance away for many businesses. At the same time, fluctuating raw material prices already influence packaging decisions every day. For Carlo Kes, Account Manager at KIVO Plastic Packaging, a producer of sustainable PE packaging solutions, these two realities often come together in conversations with customers: the pressure of today and the requirements of tomorrow.

According to Carlo, the impact of upcoming legislation is still widely underestimated.

"Many people say: 2030 is still three and a half years away. In our industry, that's tomorrow. Chan-

ging a packaging solution is not a decision you make today and implement tomorrow."

According to Kes, many organisations underestimate how much time is required for material testing, formulation development, validations, approval processes and production line optimisation.

"Before a new packaging solution actually reaches the market, multiple departments are often involved. Procurement, marketing, quality, operations and sustainability. One year passes very quickly."

The biggest challenge is often not technical

When asked what changes he has noticed since the introduction of the PPWR, Carlo does not immediately point to technology or legislation.

"The biggest challenge often lies within organisations themselves."

According to him, different departments frequently pursue different objectives. Procurement focuses on costs, marketing on appearance and brand perception, while sustainability managers focus on future legislation and circularity. "These interests do not have to conflict, but in practice they often still do."

He shares a recent example.

"I recently spoke with a company supplying packaging to a supermarket chain. They initially used a PET/PE laminate, then switched to a fully recyclable PE solution, but eventually returned to PET/PE because it was considered visually more attractive. Even though PET/PE is not recyclable and the packaging became more expensive. Those are the moments when I wonder whether we are still

making the right decisions.”

According to Carlo, this demonstrates that circularity is still far from being a standard consideration in product development.

The market is often driven by economic incentives

Although sustainability is increasingly high on the agenda, Carlo observes that economic considerations continue to play a dominant role. “A small group of companies is intrinsically motivated to become more sustainable. For a large part of the market, the business case remains the deciding factor.”

According to him, this became particularly visible when virgin raw material prices declined. “When virgin material became cheaper than recycle, many companies switched back. As soon as the market changes again, interest in recycle returns. That shows how dependent packaging choices can still be on raw material prices.”

According to Carlo, this is precisely why stable and predictable legislation is so important. “Companies need certainty. Investments in circularity require long term confidence.”

Competition for high quality recyclates is increasing

Another development Carlo highlights is the growing pressure on the availability of high quality post consumer recyclates.

“The pool of high quality PCR is not getting any larger. At the same time, demand from virtually every industry will increase as the PPWR approaches.”

For many applications, high quality recyclates are essential to meet technical requirements. As a result, Carlo expects pricing pressure to increase in the coming years.

“I expect high quality PCR to become structurally more expensive than virgin material over time. That may sound negative, but it could also provide the necessary incentive for new investments in recycling capacity.”

According to him, Europe urgently needs this additional capacity to achieve the PPWR objectives.

Collaboration will determine whether 2030 is achievable

In addition to the PPWR, Carlo also points to upcoming PFAS restrictions for food contact packaging. According to him, this illustrates how rapidly the regulatory landscape is changing. “The amount of legislation affecting businesses continues to grow. That requires preparation, but above all collaboration throughout the value chain.”

He also sees an important role for initiatives such as Circular Plastics Alliance. “No single organisation can achieve this transition alone. Producers, brand owners, retailers, recyclers and policymakers all need one another.”

His message to businesses is therefore straightforward.

“Do not wait until 2028 or 2029 to start thinking about 2030. By then, you will simply be too late. The organisations that start testing, optimising and collaborating today will be the ones that are ready for the future.”

